

**СПЕЦИФИКА ЭТАПОВ И ФАКТОРЫ В ПРИМЕНЕНИИ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ  
СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ**Елена Анатольевна ВАХРУШЕВА<sup>a,\*</sup>, Вероника Олеговна ВАХРУШЕВА<sup>b</sup>

<sup>a</sup> кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов, Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет, Комсомольск-на-Амуре, Российская Федерация  
elena\_vah@list.ru

<sup>b</sup> аспирантка кафедры экономики и финансов, Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет, Комсомольск-на-Амуре, Российская Федерация  
вахника\_89@mail.ru

\* Ответственный автор

**История статьи:**

Принята 18.02.2015

Одобрена 04.06.2015

УДК 336.6

**Ключевые слова:** целевая функция, концепция управления, стоимость предприятия, оценка стоимости, управленческие решения

**Аннотация**

**Предмет и тема.** В современных условиях эффективная деятельность предприятия в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов его развития и повышение конкурентоспособности в значительной степени определяются уровнем его финансового потенциала и качеством практики эффективного финансового менеджмента. Искусство управления финансами на предприятии требует своевременной корректировки его финансовой философии и стратегии, постоянного поиска новых методических приемов обоснования управленческих решений, новых финансовых технологий и инструментов реализации этих решений.

**Задачи.** Обобщить теоретические подходы к управлению финансовой деятельностью предприятия; интегрировать и взаимоувязать комплекс основных направлений развития предприятия; определить логическую последовательность построения и изучения проблем предприятия; разработать методические основы внедрения современной системы финансовой стратегии, финансовой философии и финансовой культуры, обеспечивающих динамизм, вариативность и эффективность финансового управления активами, капиталом, инвестициями, денежными потоками, рисками и стоимостью предприятия.

**Методология.** В генезисе подходов к определению главной цели функционирования предприятия (компании) в качестве основополагающей была принята модель, ориентированная на максимизацию стоимости предприятия, отражающая одну из важнейших концептуальных идей современной парадигмы теории фирмы, направленная на максимизацию благосостояния его владельцев.

**Результаты.** Исследована новая модель максимизации стоимости как главная целевая функция предприятия. Разработана концепция управления стоимостью предприятия. Обоснована система управленческих решений по открытию новой торговой точки. Оценены факторы, обеспечивающие формирование и функционирование системы управления стоимостью предприятия. Выделены особенности этапов разработки этой системы. Подготовлен отчет с позиции управления стоимостью компании.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2015

В генезисе подходов к определению главной цели функционирования предприятия выделяют несколько моделей. Главной же считается модель, ориентированная на максимизацию стоимости предприятия. Она отражает одну из важнейших концептуальных идей современной парадигмы теории фирмы, по которой основной целью функционирования фирмы является максимизация благосостояния его владельцев<sup>1</sup> [1].

<sup>1</sup> Бланк И.А. Финансовый менеджмент. Киев: Эльга, 2004. 656 с.

Модель максимизации стоимости как главной целевой функции предприятия является *одной из самых новых моделей*. Она подразумевает развитие в любой сфере деятельности фирмы. Здесь значительная роль отводится инвестиционной деятельности — одному из действенных рычагов повышения инвестиционной привлекательности [2]. Разработка методов гармонизации интересов участников этих процессов на рынке, заинтересованных в эффективном управлении фирмой, увеличивает их благосостояние, позволяет

в большей степени уравновесить показатели доходности и риска.

В последние годы в российскую практику управления предприятием постепенно внедряется зарубежная инновация — концепция управления стоимостью предприятия, главная основа которой — прирост благосостояния владельцев (акционеров) компании и всех заинтересованных участников. Внедрение этой концепции (системы) — процесс длительный, который проходит в течение пяти этапов<sup>2</sup>. Рассмотрим, как это происходит на практике.

При разработке системы управления стоимостью предприятия на ОАО «Комсомольский хладокомбинат» были поставлены следующие задачи:

- изучить сущность концепции управления стоимостью компании;
- разработать систему управления ее стоимостью;
- определить точки отсчета;
- составить схемы факторов стоимости предприятия;
- разработать управленческое решение для предприятия;
- подготовить отчет с позиции управления стоимостью предприятия.

Рассмотрим *этап 1* — определение точки отсчета, или оценка рыночной стоимости предприятия (ОАО «Комсомольский хладокомбинат»). Первым шагом на пути к созданию системы управления стоимостью компании является определение стоимости организации в качестве точки отсчета.

Стоимость предприятия можно определить разными методами. Условно создадим несколько групп методов [1, 2]:

- а) методы, базирующиеся на определении стоимости отдельных активов, которыми владеет оцениваемое предприятие (имущественный подход);
- б) методы, основанные на анализе конъюнктуры фондового рынка (биржевого и внебиржевого) и сделок, совершенных с акциями или долями уставного капитала предприятий, аналогичных оцениваемому (рыночный подход);
- в) методы, основанные на анализе доходов оцениваемого предприятия (доходный подход).

Все эти методы позволяют оценивать стоимость предприятия под различными углами зрения и с учетом рисков [3]. Для получения самого точного результата следует определять стоимость несколькими методами в совокупности. Анализ походов к оценке стоимости предприятия представлен в табл. 1. Для определения рыночной стоимости ОАО «Комсомольский хладокомбинат» использованы все три группы методов оценки.

*Имущественный подход.* Все методики имущественного подхода оценки предприятий базируются на одной информационной базе — балансе предприятия. Они позволяют рассчитать различные виды стоимости предприятия:

- методика накопления активов — рыночную стоимость;
- методика замещения — стоимость замещения;
- методика ликвидационной стоимости — ликвидационную стоимость предприятия.

*Сравнительный подход.* Метод сравнения продаж наиболее действенен для объектов, по которым имеется достаточное количество информации о недавних сделках купли-продажи. Любое отличие условий продажи сравниваемого объекта от типичных рыночных условий на дату оценки должно быть учтено при анализе. Поэтому при применении метода сравнения продаж необходимы достоверность и полнота информации.

*Доходный подход.* Предприятие оценивается методом капитализации по норме отдачи на капитал, а именно методом дисконтирования денежных потоков (табл. 2).

На основании имеющейся информации и данных, полученных в результате проведения настоящего анализа с применением имущественного, сравнительного и доходного подходов, можно сделать вывод, что стоимость имущественных прав на объект оценки на дату оценки 10.08.2014 составляет приблизительно 171,7 млн руб.

*Этап 2:* определение основных факторов стоимости. На стоимость ОАО «Комсомольский хладокомбинат» оказывают воздействие различные факторы (факторы стоимости), в частности:

- ценовая политика ОАО «Комсомольский хладокомбинат»;
- состояние его производственных мощностей;
- уровень конкуренции в данной отрасли промышленности;

<sup>2</sup> Концепции управления стоимостью компании. URL: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/153246.html>.

Таблица 1

Сравнение подходов к оценке стоимости предприятия

Подход	Преимущества	Недостатки
Затратный (имущественный)	Учитывает влияние производственно-хозяйственных факторов на изменение стоимости активов. Дает оценку развития уровня технологии с учетом степени износа активов. Дает обоснованные результаты, опирающиеся на финансовые и учетные документы	Отражает прошлую стоимость. Не учитывает рыночной ситуации на дату оценки. Не учитывает перспективы развития предприятия. Статичен. Не учитывает рисков. Отсутствуют связи с настоящими и будущими результатами деятельности предприятия
Доходный	Учитывает будущие изменения доходов, расходов. Учитывает уровень риска (через ставку дисконта). Учитывает интересы инвестора	Сложность прогнозирования будущих результатов и затрат. Возможно применение нескольких норм доходности, что затрудняет принятие решений. Не учитывает конъюнктуры рынка. Трудоемкость расчетов
Рыночный (сравнительный)	Базируется на реальных рыночных данных. Отражает существующую практику продаж и покупок. Учитывает влияние отраслевых (региональных) факторов на цену акций предприятия	Не совсем четко характеризует особенности организационной, технической, финансовой подготовки предприятия. В расчет принимается только ретроспективная информация. Требует внесения множества поправок в анализируемую информацию. Не принимает во внимание будущих ожиданий инвесторов

Таблица 2

Рыночная стоимость ОАО «Комсомольский хладокомбинат»

Подход к оценке	Точность расчетов, %	Рыночная стоимость, руб.
Имущественный	35	134— 827 879
Сравнительный	35	216— 077 364
Доходный	30	162— 938 962
Совокупно	100	171— 698 524

- надежность поставщиков ОАО «Комсомольский хладокомбинат»;
- нормативные акты, издаваемые государством;
- общеэкономическая ситуация в стране;
- мобильность трудовых ресурсов, наличие миграционных потоков, и пр. [4, 5].

Факторы стоимости разделяют на две группы: внешние факторы и внутренние факторы. Внешние факторы возникают независимо от волеизъявления менеджмента компании, но это не означает, что наступление тех или иных событий невозможно предвидеть и принять меры по минимизации негативных последствий. Внутренние факторы связаны с действиями менеджмента, отраслевой спецификой самого предприятия [6].

С позиции управления стоимостью фирмы важно выстроить всю систему факторов, воздействуя на которые, можно добиваться постепенного роста стоимости. Система представляет совокупность показателей деятельности анализируемого

предприятия и отдельных его подразделений. Показатели детализируются для каждого уровня управления, в результате чего высшее звено (руководство) зачастую контролирует финансовые показатели, а низшие звенья менеджмента отвечают за количественные и качественные результаты работы. Основным видом деятельности и главным источником дохода ОАО являются оптовая и розничная торговля. Стоимость предприятия зависит от всех действующих факторов, но наибольшее влияние на стоимость оказывают валовой доход и валовая прибыль предприятия.

Параллельно на 2–4 этапах должно происходить внедрение системы оперативного контроля за стоимостью активов предприятия. В рамках концепции управления стоимостью компании в имущественный комплекс включаются материальные и нематериальные активы. В процессе прохождения первого этапа (определение точки отсчета) проводится стоимостный анализ рыночной стоимости имущественного комплекса

предприятия. При проведении этого анализа происходит выявление активов, которые не могут быть отражены в бухгалтерском балансе, но при этом имеют существенную стоимость для предприятия.

К таким нематериальным активам относятся товарный знак компании и лицензия. Переоценка на предприятии проходит ежегодно, и в настоящее время нематериальные активы Комсомольского хладокомбината оценены в 22 000 руб. Помимо выявления нематериальных активов, не учтенных в бухгалтерском балансе, система оперативного контроля направлена на выявление активов, отраженных в бухгалтерском балансе предприятия, но в действительности уже обесценившихся. *Цель этапа* — выявление групп активов, стоимость которых:

- 1) имеет ключевое значение для компании;
- 2) имеет значительный потенциал роста;
- 3) достигла своего пика, и теперь активы выгоднее реализовать, чем обладать ими.

**Этап 3:** создание системы оценки оперативных и стратегических управленческих решений. Ориентация менеджмента на создание стоимости компании подразумевает наличие инструмента, позволяющего определить характер и степень воздействия того или иного решения на благосостояние акционеров и владельцев компании [7]. Здесь необходимо учитывать характер протекающих бизнес-процессов [8] и не допускать типовых ошибок в бизнесе [2].

Авторами разработано решение по управлению предприятием (внедрение инвестиционного проекта). Поскольку решение касается расширения предприятия, оно принималось комплексно, с учетом изменений при слияниях и приобретениях [1]. Решение это относится к стратегическому типу, и оно способно оказать влияние на долгосрочную политику компании и на ее финансовое положение. Как и во всех стратегических решениях, расчет эффекта от принятого решения проводится детально и подробно (так же, как оценка предприятия на первом этапе). Подобные обоснования принимаемых решений позволяют выделять факторы, обеспечивающие эффективную реализацию планов, установить цели для всех звеньев управленческого аппарата в увязке с существующей системой, ориентированной на создание стоимости, и в завершение — выявлять причины, не позволившие реализовать проект и не нашедшие своего отражения в процессе оценки принимаемого решения.

До принятия решения о внедрении и вложении средств в инвестиционный проект следует определить финансовое состояние предприятия. Анализ показал, что ОАО «Комсомольский хладокомбинат» имеет высокую рентабельность и финансовую устойчивость. Его платежеспособность не вызывает сомнений, качество финансового и производственного менеджмента — высокое. Предприятие обладает хорошими перспективами для дальнейшего развития. Поскольку у него имеются средства, не задействованные в производственном процессе, *принято решение о строительстве магазина в центре города* для увеличения инвестиционной привлекательности, прибыльности и рентабельности предприятия.

Главными задачами составления данного инвестиционного проекта являются:

- определение сметной стоимости строительства;
- расчет финансовых показателей проекта;
- сопоставление затрат и доходов проекта;
- анализ полученных данных
- принятие решения по реализации проекта.

Оценка экономической эффективности проекта осуществляется в пределах расчетного периода, охватывающего временной интервал от начала проекта до его прекращения. Продолжительность горизонта расчета — 10 лет. Анализируемый период разбивается на 20 равных промежутков (шагов расчета) продолжительностью по 6 мес. Срок строительства — 73 дня в соответствии с сетевым графиком. Структура затрат, необходимых для реализации проекта, отражена в табл. 3.

Источниками финансовых ресурсов предприятия являются:

- собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы;
- заемные финансовые средства (получение кредита банка, займа);
- привлеченные финансовые средства, получаемые от участников долевого строительства, от продажи акций, паев и т.д.;
- денежные средства, централизуемые объединениями предприятий;
- средства внебюджетных фондов;
- средства государственного бюджета;
- средства иностранных инвесторов.

Таблица 3

Структура затрат, необходимых для реализации проекта

Инвестиционные потребности	Базисная стоимость по состоянию на 01.07.2014, руб.
<i>Приобретение прав на объект недвижимости</i>	
Стоимость права аренды земельного участка	945 000
<b>Итого...</b>	<b>945 000</b>
Расходы на проектирование	
Корректировка эскизного проекта	300 000
Рабочее проектирование	1— 230 000
Расходы на согласование проекта, ИРД, ТУ	500 000
<b>Итого...</b>	<b>2 030 000</b>
Расходы на строительство	
Сметная стоимость строительства	50— 199 039
<b>Итого...</b>	<b>50— 199 039</b>
Прочие расходы	
Реклама, маркетинг, брокеридж	225 000
Консультационные услуги	150 000
<b>Итого...</b>	<b>375 000</b>
Всего инвестиций	53— 579 039

По состоянию на 2014 г. свободные собственные средства ОАО «Комсомольский хладокомбинат», вложенные в проект, составили 30% от общего объема инвестиций, что составляет порядка 16 074 тыс. руб. Таким образом, предприятие имеет инвестиционную потребность в размере 37 505,3 тыс. руб. При этом возможны два альтернативных варианта финансирования:

- получение банковского кредита;
- привлечение финансовых ресурсов путем долевого участия.

Возможно и сочетание обоих вариантов. Например: собственных средств — 16 037,7 тыс. руб. (30%); привлеченных средств — 17 681,1 тыс. руб. (33%); заемных средств — 19 824,2 тыс. руб. (37%). В целом это составляет 53 579 тыс. руб. (100%).

Привлечение кредита для финансирования проекта осуществляется на основе принципа проектного финансирования:

- источником погашения финансовых обязательств девелопера перед кредитором является выручка от сдачи в аренду предусмотренных концепцией площадей, строящихся в рамках проекта;

— обеспечением выполнения обязательств заемщика являются только активы проекта. На момент привлечения кредитных средств ОАО «Комсомольский хладокомбинат» имеет всю исходно-разрешительную и проектную документацию, разрешение на проведение строительно-монтажных работ.

По окончании строительства здания магазина начинается этап его эксплуатации, когда инвестиционные вложения в проект уже закончены и недвижимость начинает приносить доход. Одновременно с этим девелопер несет расходы на коммунальные и эксплуатационные услуги, на текущий ремонт здания, на разработку и реализацию маркетинговой программы открытия и продвижения объекта на рынок, на консалтинг, на уплату налога на имущество. В табл. 4 приведены сводные показатели проекта [10].

В совокупности рассмотренные показатели не являются просто механическим набором данных, они образуют определенную систему показателей эффективности инвестиций.

Введение дополнительного магазина потребовало перемен в управлении как персоналом, так и предприятием в целом [10, 11]. Но в целом

Таблица 4

Показатели инвестиционного проекта

Показатель	Значение показателя	Обязательное условие
Чистая текущая стоимость <i>NPV</i> , тыс. руб.	207 404	$NPV > 0$
Внутренняя норма доходности <i>IRR</i> , %	26,9	$IRR = r$ , при котором $NPV = f(r) = 0$
Индекс прибыльности <i>PI</i>	1,5	$PI > 1$
Срок окупаемости, лет	3	—

предложенный комплекс мероприятий по реализации инвестиционного проекта строительства магазина оказался эффективным. Поэтому можно сделать вывод, что предложенное, разработанное и рассчитанное стратегическое решение по предприятию (ОАО «Комсомольский хладокомбинат») о внедрении инвестиционного проекта позволит получить желаемый результат и окажет существенное влияние на его стоимость.

Также параллельно на 2–4 этапах происходит подготовка персонала компании к внедрению системы управления стоимостью. Применение концепции управления стоимостью компании при сложившейся системе управления предприятием невозможно без адекватно подготовленных кадров, которые должны быть способны самостоятельно выполнять расчеты и доводить оперативную информацию до соответствующих отделов<sup>3</sup>. Для Комсомольского хладокомбината это означает, что следует проанализировать работу персонала и выбрать группу ключевых сотрудников, способных на местах внедрять обновленную систему управления предприятием.

В качестве опорных сотрудников, как правило, выступают персонал финансовой службы, руководители подразделений и отделов, сотрудники служб, отвечающих за состояние имущественного комплекса. Так как проект предполагает открытие торговой точки, необходимо создать штат сотрудников для магазина, определить круг ключевых специалистов, которые непосредственно будут заниматься внедрением инвестиционного проекта.

Применительно к новой торговой точке было принято решение о поиске работников на следующие должности: руководитель, заместитель руководителя, заместитель руководителя по внутреннему контролю и координации, директор по развитию, главный инженер, главный бухгалтер, заместитель главного бухгалтера, бухгалтер, специалист по кадрам, продавец-кассир (3 ед.), мерчандайзер, уборщик, охранник, сторож. Этот процесс способен продлиться несколько месяцев, поскольку осознать возможности системы можно, лишь применяя ее практически, решая оперативные вопросы.

Эффективность подготовки сотрудников во многом зависит от отношения руководства компании к нововведению. Если сотрудники осознают, что

<sup>3</sup> Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика фирмы. М.: Магистр, 2012. 512 с.

руководство поддерживает и поощряет новую концепцию, это часто является мощным стимулом к восприятию дополнительных знаний<sup>4</sup>.

**Этап 4:** анализ вклада подразделений в стоимость компании. Многие предприятия занимаются производством и реализацией более чем одного вида товаров и услуг, и данное предприятие — не исключение.

В целях повышения управляемости компанией и адекватной оценки вклада тех или иных товарных групп в стоимость компании различные производства рассматриваются как бизнес-единицы. Это процесс сегментации. Можно выделить два основных подхода к сегментации<sup>5</sup>:

— основанный на характеристиках потребителя товаров и услуг (сегментация по типу потребителя);

— основанный на разбиении на бизнес-единицы, исходя из знаний, опыта и технологий, необходимых предприятию для производства той или иной продукции (сегментация по типу профессиональных навыков).

В последующем для каждой бизнес-единицы определяются решающие факторы стоимости, и анализируются результаты хозяйственной деятельности.

Основная цель четвертого этапа — выявить бизнес-единицы, «создающие» и «разрушающие» стоимость компании.

На ОАО «Комсомольский хладокомбинат» в качестве отдельной бизнес-единицы можно выделить головной офис (центральный аппарат управления). Как правило, головной офис на крупных предприятиях выступает в качестве «разрушителя» стоимости, поскольку на него относятся все издержки, связанные с централизованным обслуживанием подразделений (финансовая служба, юридическая служба и пр.). Полезность головного офиса заключается в экономии, которой удастся достичь предприятию за счет использования собственных кадров, а не внешних консультантов. Суммарная стоимость бизнес-единиц (включая головной офис) — это стоимость всей компании, поэтому управление ее стоимостью невозможно без эффективного контроля за стоимостью отдельных подразделений [13–14].

<sup>4</sup> Горемыкин В.К. Планирование на предприятии. М.: Дело и Сервис, 2009. 332 с.

<sup>5</sup> Там же.

Таблица 5

Подготовка отчета с позиции управления стоимостью, тыс. руб.

Подход к оценке	Рыночная стоимость предприятия		
	На этапе 1	С учетом инвестиционного проекта	Увеличение стоимости
Имущественный	134 828	185 027	50 199
Сравнительный	216 077	216 077	–
Доходный	162 939	370 343	207 404

**Этап 5:** подготовка отчета с позиции управления стоимостью. Поскольку предприятие является акционерным обществом, вся информация о результатах его деятельности, пропущенная сквозь призму концепции управления стоимости компании, может через некоторое время предоставляться заинтересованным лицам, и в частности акционерам. Подготовка отчета — это постоянно проводимая работа, а не разовая акция. Это деятельность, направленная на увеличение информационной прозрачности ОАО «Комсомольский хладокомбинат».

Подобные действия дают акционерам уверенность в том, что менеджеры ничего не скрывают, способствуют восприятию результатов в более понятной форме. Акционерами ОАО «Комсомольский хладокомбинат» являются как работники предприятия, так и сторонние люди,

поэтому не каждому ясно, как воспринимать информацию о том, что увеличилась производительность финансового отдела или запущен в действие новый инвестиционный проект (как в данном случае). Но легко понять — плохо это или хорошо, когда стоимость компании увеличивается на 47%. Результат в виде краткого отчета наглядно представлен в табл. 5.

Поэтому данная информация может включаться отдельным блоком в отчет для акционеров (например, в виде отдельной главы), а также быть постоянным спутником промежуточных докладов для владельцев компании.

В заключение отметим, что применение *концепции управления стоимостью* способно не только улучшить финансовое состояние компании, но и одновременно повысить имидж компании как в глазах собственных акционеров, так и потенциальных инвесторов.

**Список литературы**

1. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний. Оценка и управление. М.: Олимп-Бизнес, 2005. 575 с.
2. Скотт М. Факторы стоимости: руководство для менеджеров по выявлению рычагов стоимости. М.: Олимп-Бизнес, 2000. 432 с.
3. Азгальдов Г.Г. Проблема согласования оценок и её возможное решение // Вопросы оценки. 2001. № 9. С. 32–38.
4. Симоненко Н.Н., Островский П.Ю. Миграция как фактор развития и использования трудового потенциала региона // Власть и управление на Востоке России. 2011. № 1. С. 38–45.
5. Уксуменко А.А., Симоненко Н.Н. Мобильность трудовых ресурсов и ее роль в функционировании регионального рынка труда // Власть и управление на Востоке России. 2007. № 4. С. 117–123.
6. Герасимов В.В., Пичугин А.П., Исаков А.К., Вахрушева Е.А. Проектное программирование развития социального потенциала городских образований: монография. Новосибирск: Новосибирский государственный аграрный университет, 2014. 222 с.
7. Осипов С.Л., Павлов Р.В., Симоненко Н.Н. Краткосрочная финансовая политика предприятия. Хабаровск: Дальневосточная академия государственной службы, 2010. 274 с.
8. Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н. Управление бизнес-процессами в предпринимательской деятельности // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 11. С. 127–129.
9. Вахрушева В.О. Вахрушева Е.А. Финансовая стратегия роста, ориентированная на максимизацию инвестиционной привлекательности организации // Инновационное развитие современных социально-

- экономических систем: материалы II **Международной заочной научно-практической конференции**. Комсомольск-на-Амуре: Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет, 2012. С. 231–234.
10. *Протченко П.С., Симоненко Н.Н.* Совершенствование системы управления производством промышленного предприятия: монография. Хабаровск: Хабаровский государственный технический университет, 2003. 158 с.
  11. *Протченко П.С., Симоненко Н.Н.* Реформирование деятельности по управлению персоналом // *Власть и управление на Востоке России*. 2008. № 2. С. 13–21.
  12. *Волков А.С.* Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности. М.: Вершина, 2006. 304 с.
  13. *Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н.* Управление инвестиционными и инновационными процессами в отраслях экономики // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2013. № 7. С. 177–178.
  14. *Симоненко Н.Н., Дегтярева О.Г.* Комплексная оценка эффективности управления предпринимательским риском в торговле: монография. Владивосток: Дальневосточный



федеральный университет, 2011. 132 с.

ISSN 2311-8709 (Online)

ISSN 2071-4688 (Print)

*Business Value*

## SPECIFICS OF STAGES AND FACTORS IN APPLYING THE MODEL OF COMPANY VALUE MANAGEMENT

Elena A. VAKHRUSHEVA<sup>a,\*</sup>, Veronika O. VAKHRUSHEVA<sup>b</sup>

<sup>a</sup> Komsomolsk-on-Amur State Technical University, Komsomolsk-on-Amur, Russian Federation  
elena\_vah@list.ru

<sup>b</sup> Komsomolsk-on-Amur State Technical University, Komsomolsk-on-Amur, Russian Federation  
vaxnika\_89@mail.ru

\*Corresponding author

decisions

### Article history:

Received 18 February 2015

Accepted 4 June 2015

**Keywords:** target function, management concept, company value, evaluation, management

### Abstract

**Importance** Efficient operations of the enterprise in the long run, high rates of development and competitive growth largely depend on its financial capacity and financial management quality. Financial management at the enterprise requires timely updating its financial philosophy and strategy, constant search of new methods for substantiation of management decisions, new financial technologies, and tools to implement the decisions.

**Objectives** The study generalizes theoretical approaches to financial activity management, integration of major areas of enterprise development, development of the methodological basis of introducing the modern system of financial strategy, financial philosophy and financial culture that provide dynamism, flexibility and efficiency of managing financial assets, capital, investments, cash flows, risks and value.

**Methods** In the genesis of approaches to the definition of the main goal of company functioning, we took a basic model, which focuses on enterprise value maximization. The model reflects one of the most important conceptual ideas of the modern paradigm of the theory of firm and aims at increasing the well-being of its owners to the maximum extent possible.

**Results** We examined the new model of value maximization as a major target function of the enterprise. We also worked out the concept of company value management and underpinned the system of management decisions on opening a new outlet. The article assesses factors that ensure the development and functioning of the system of enterprise value management. Furthermore, it describes the specifics of developing the system stages, and presents a report from the perspective of company value management.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2015

## References

1. Copeland T., Koller T., Murrin J. *Stoimost' kompanii. Otsenka i upravlenie* [Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies]. Moscow, Olimp-Biznes Publ., 2005, 575 p.
2. Scott M. *Faktory stoimosti: rukovodstvo dlya menedzherov po vyyavleniyu ryuchagov stoimosti* [Value Drivers. The Manager's Framework for Identifying the Drivers of Corporate Value Creation]. Moscow, Olimp-Biznes Publ., 2000, 432 p.
3. Azgal'dov G.G. Problema soglasovaniya otsenok i ee vozmozhnoe reshenie [Problem of coordinating estimates and its possible solution]. *Voprosy otsenki = The Appraisal Issues*, 2001, no. 9, pp. 32–38.
4. Simonenko N.N., Ostrovskii P.Yu. Migratsiya kak faktor razvitiya i ispol'zovaniya trudovogo potentsiala regiona [Migration as a factor of development and use of labor potential of the region]. *Vlast' i upravlenie na Vostoke Rossii = Power and Administration in the East of Russia*, 2011, no. 1, pp. 38–45.
5. Uksumenko A.A., Simonenko N.N. Mobil'nost' trudovykh resursov i ee rol' v funktsionirovanii regional'nogo rynka truda [Mobility of labor force and its role in the regional labor market functioning]. *Vlast' i upravlenie na Vostoke Rossii = Power and Administration in the East of Russia*, 2011, no. 1, pp. 38–45.
6. Gerasimov V.V., Pichugin A.P., Isakov A.K., Vakhrusheva E.A. *Proektnoe programmirovaniye razvitiya sotsial'nogo potentsiala gorodskikh obrazovaniy: monografiya* [Design programming of the urban entities'

- social potential development: a monograph]. Novosibirsk, NSAU Publ., 2014, 222 p.
7. Osipov S.L., Pavlov R.V., Simonenko N.N. *Kratkosrochnaya finansovaya politika predpriyatiya* [Short-term financial policy of the enterprise]. Khabarovsk, Far East Academy of Public Service Publ., 2010, 274 p.
  8. Simonenko N.N., Simonenko V.N. Upravlenie biznes-protsessami v predprinimatel'skoi deyatel'nosti [Managing the business processes in business operations]. *Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy = International Journal of Applied and Fundamental Research*, 2013, no. 11, pp. 127–129.
  9. Vakhrusheva V.O., Vakhrusheva E.A. [The financial growth strategy focused on maximization of investment appeal of the organization]. *Innovatsionnoe razvitie sovremennykh sotsial'no-ekonomicheskikh sistem: materialy II Mezhdunarodnoi zaochnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii* [Proc. 2<sup>nd</sup> Int. Sci. Conf. Innovative Development of Modern Social and Economic Systems]. Komsomolsk-on-Amur, Komsomolsk-on-Amur State Technical University Publ., 2012, pp. 231–234.
  10. Protchenko P.S., Simonenko N.N. *Sovershenstvovanie sistemy upravleniya proizvodstvom promyshlennogo predpriyatiya: monografiya* [Improving the management system of industrial undertaking: a monograph]. Khabarovsk, Khabarovsk State Technical University Publ., 2003, 158 p.
  11. Protchenko P.S., Simonenko N.N. Reformirovanie deyatel'nosti po upravleniyu personalom [Reforming the human resource management activities]. *Vlast' i upravlenie na Vostoke Rossii = Power and Administration in the East of Russia*, 2008, no. 2, pp. 13–21.
  12. Volkov A.S. *Sozdanie rynochnoi stoimosti i investitsionnoi privlekatel'nosti* [Creating the market value and investment appeal]. Moscow, Verzhina Publ., 2006, 304 p.
  13. Simonenko N.N., Simonenko V.N. Upravlenie investitsionnymi i innovatsionnymi protsessami v otraslyakh ekonomiki [Managing the investment and innovative processes in industries]. *Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy = International Journal of Applied and Fundamental Research*, 2013, no. 7, pp. 177–178.
  14. Simonenko N.N., Degtyareva O.G. *Kompleksnaya otsenka effektivnosti upravleniya predprinimatel'skim riskom v trgovle: monografiya* [Complex assessment of efficient management of enterprise risk in trade: a monograph]. Vladivostok, Far Eastern Federal University Publ., 2011, 132 p.